



宗像氏(左)と中澤氏

「ベスト保険プラス」は、一般的に消費者に知られていない業代理店の認知度の向上を目指すと同時に、消費者が複数の保険会社から最適な商品を選んで加入するといったスタイルの普及を図るのが狙いだ。8月5日現在11社の代理店が申し込み、順次掲載が進んでおり、ウィルゲートでは今年発表の2012年3月未だに100社以上の参加を目標としている。同サイトへの掲載は、最低3社以上の取扱保険会社があることが条件となっている。ま

ウィルゲート 優良代理店検索サイトを開設

保険見直しニーズに対応

厳選審査を元に出出

SEO事業を中心に展開するウィルゲート(東京都港区：小島繁揮代表取締役)は7月1日、優良保険代理店の検索サイト「ベスト保険プラス」を開設した。インターネットでも高まっている保険見直しニーズに対応し、中立的な立場で提案する優良代理店を紹介する。掲載には明確な基準を設け、特に厳格な基準をクリアした優秀な代理店には「ベスト保険AWARD」を認定し、サイトでも差別化を図る。インターネットの浸透に伴い、多くの企業と同様、保険代理店もネット上のプラットフォームを問われる時代に突入した。

ネット上でのブランド力、問われる時代へ

らに、①設立2年以上の総合代理店であること②最低5社以上の保険会社商品の取り扱いがあること③押し売りせずに中立的な立場、顧客視点で提案する理念を掲げ、裏付けをしっかりと認められること④所属の専業員が3人以上、40%以上が、同社が定めるベストAFP AWARD(※)であること⑤の四つの選定条件をクリアした代理店を「ベスト保険AWARD」に認定し、専用ページの提供や検索での上位表示など差別化を図り、ユーザーがより優良



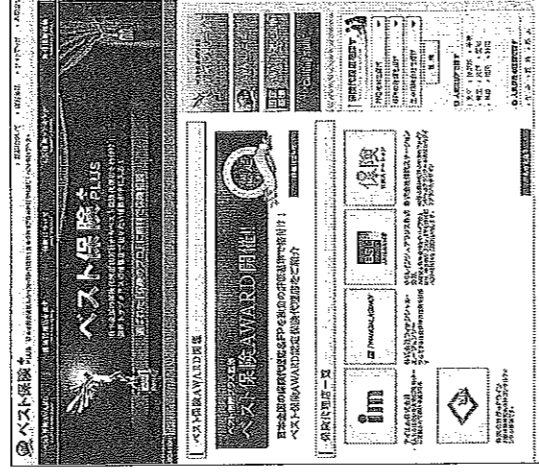
T&Dファイナシャル生命

三菱東京UFJ銀行で 「生涯プレミアム・ジャパン」販売

T&D保険グループのT&Dファイナシャル生命は、㈱三菱東京UFJ銀行(本店：東京都千代田区、永島克典頭取)で8月22日から無配当終身保険(積立利率選択・I型)「生涯プレミアム・ジャパン」の販売を開始した。同商品は、追加額(基本保険金額×1.0%)が累積追加額(確定保険金額)に毎年加算され、契約者はいつでも累積追加額(確定保険金額)の全部引出をすることができ、終身保険。

豊富な写真と情報でユーザーの比較を容易に

るに十分なものはなかった。同サイトでは、会社情報だけでなく、業代理店ならではの顧客サービスに対する思いなどインターネットで



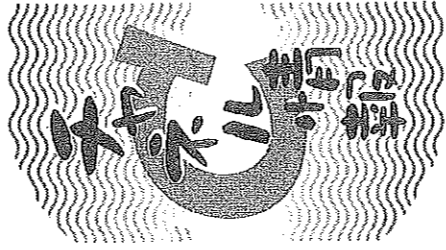
トップ画面ではユーザー住所の代理店を優先的に表示

どつくる企業ウェブサイトや企業PR文を社内メール写真(4枚)も掲載するほか、事務局からのコメントも第三者からの評価も追加されており、ユーザーが相談を申し込む前に十分な比較検討を行うことが

主な特徴は次のとおり。
▽被保険者が生存している限り、毎年の契約当に追加額が累積追加額(確定保険金額)に加算される。
▽追加額は、基本保険金額(一時払保険料)に1.0%を乗じた金額となる。
▽累積追加額(確定保険金額)はいつでもその全部を払い出すことができる。
▽積立額は積立利率

を用いて計算され、毎月増加していく。
▽積立利率は日本国債20年利回りを用いて設定され、保険期間中変わらず、終身にわたって適用される。
▽被保険者が亡くなった場合、死亡保険金を支払う。
▽契約時にかんぽ舞金特別を適用した場合、被保険者が生まれて初めて同社指定のかんぽ診断確定された場合に、かんぽ舞金(基本保険金額に0

・5%を乗じた金額)を毎年支払う。これらの特徴は、顧客のゆとりあるセカンドライフのための生活資金の準備や遺族保障などに対するニーズに幅広く応えるもの。同社は、今後とも顧客満足度の高い商品、サービスへの提供に努め、金融機関など態勢に特化した生命保険会社としてトップクラスを目指していくとしている。



検索するようになった。インターネット上のメーシの良し悪しが購買の有無を決定づけるなど、ネット上のプラットフォームが重要な時代になっている。一方、多くのホームページを自社で作るとなると高額となる。当サイトは、サイトへの掲載により低コストでのランディングが可能になる「メディア事業部の検索実行役員」。

同社は、SEO事業やWEBマーケティング事業を培ってきたノウハウを駆使し、検索エンジン「保険相談」「保険見直し」や保険商品紹介(保険など)などの保険関連キーワードで検索した際の同サイトの上位表示

「保険相談」や「保険」というキーワードはYahoo!、Googleで月間約10万件以上検索されており、ユーザーはネット上の情報で保険加入の検討を試みている。一方で十分な情報がないために行動に至っていないのも現状だ。ネット生保が浸透してきたら、代理店にとってもインターネットは顧客獲得の一つのチャネルとして大きな可能性を秘

持っている。「メディア事業部の中瀬泰沙(なかのしんさ)は、掲載には月単位掲載料が掛かるが、ユーザーからの相談申し込みがあった場合の課金は発生しない。現在、「保険毎日新聞を見た」と伝えることで、9月末までの期間の掲載無料のキャンペーンを展開している。また、「ベスト保険プラス」の認知度向上のため、ウェブだけでなく書籍の出版も予定している。

※ベストAFP AWARDの選定条件：①総合代理店に所属し経営1年以上かつ3年以上の保険取り扱い歴がある資格：FP2級以上、CFP、AFP、TLU、MDRTのいずれかを取得③押し売りせず、中立的な立場・顧客視点で提案④保険手数料が年600万円以上またはANP1200万円以上。

保険判例 2011

研究者・弁護士など法曹、実務家に求められる保険判例の決定版

保険判例研究会(会長=石田満上智大学名誉教授)が積み重ねてきた鋭敏の法学家、実務家による判例研究から2010年度に保険毎日新聞に連載してきた最新の判例評釈24本を第一部に収録

「保険判例2009」「保険判例2010」も発売中
お申し込みはFAXまたはWEBで

石田 満 編

●A5判本文 438頁 ●定価 5,250円(本体5,000円+税) 送料 340円

(2011年6月刊)

東京都千代田区岩本町1-4-7

TEL03-3865-1401

http://www.homai.co.jp/ 保険毎日新聞社